

ALTA PERFORMANCE EM VENDAS

Sobre o curso:

Um dos principais desafios enfrentados pelos profissionais de vendas na atualidade está ligado à como conduzir um processo de vendas onde a decisão de compra dos clientes é baseada somente no preço. A partir desta visão, o curso foi desenvolvido para entregar aos participantes as mais relevantes técnicas baseadas no conceito de venda de valor com o objetivo de contornar objeções e acelerar o fechamento da venda.

Objetivo:

Sedimentar o entendimento sobre como adotar de forma prática e objetiva um processo de venda baseado na criação e entrega de valor para o cliente, utilizando-se da abordagem de técnicas que promovam a melhora de performance e o aumento dos resultados.

Público-alvo:

Executivos de vendas, consultores comerciais e profissionais de atendimento direcionado em busca de aperfeiçoamento das suas práticas e técnicas, como também de conhecimento de métodos de vendas aplicáveis à sua área de atuação mercadológica.

Metodologia:

Aulas expositivas e dialogadas combinadas com atividades práticas, direcionadas ao exercício dos temas abordados em sala, utilizando-se principalmente dos seguintes métodos:

- Dinâmicas de grupos como ampla interação entre os participantes
- Estudos de caso com análise de cenários e tomadas de decisões objetivas
- Construção compartilhada de contextos empresariais por meio de jogos e simulações.

Conteúdo Programático:

- ✓ **Visão de alta performance em vendas**
 - Principais desafios dos profissionais de vendas
 - Os perfis dos profissionais de vendas
 - Como e por que os clientes compram
 - Princípios e impactos da venda de valor
- ✓ **Como desenvolver oportunidades de vendas**
 - Fundamentos da preparação da visita/contato
 - Técnicas de abordagem e transição para venda
 - Comunicação assertiva para liderar a conversa em vendas
 - Táticas para formular perguntas e identificar oportunidades
- ✓ **Construção da proposta de valor**
 - Composição da Matriz da Valor

- Dimensionamento das perdas e ganhos do cliente
- Apresentação da Proposta de Valor
- Conceito de Retorno sobre Investimento (ROI)
- ✓ **Manejo de objeções e Fechamento**
 - Princípios e principais fontes de objeções
 - Como conduzir objeções de forma construtiva
 - Os elementos estratégicos da negociação e fechamento
 - Técnicas de persuasão para o fechamento

Datas: 10 e 11/06/25

Horário: 08h30 às 17h30

Carga horária: 16 horas

Local: Fundação Fritz Müller | Rua Iguaçu, 151 – Itoupava Seca, Blumenau/SC

Investimento: R\$ 1.920,00 em 5x de R\$ 384,00 no boleto ou 10x no cartão de crédito.

! Importante: Sua inscrição será confirmada assim que o pagamento da primeira parcela for efetuado.

Incluso: Material didático, *coffee break* e certificado para participantes com mínimo de 75% de frequência.

Currículo Professor: Wolney Pereira Mais de 25 anos de experiência em cargos de liderança em empresas nacionais e multinacionais de diversos segmentos de mercado; Atuação em nível de alta direção e condução de políticas de governança corporativa em empresas de diferentes portes e estrutura organizacional; Experiência em estruturação de planejamento estratégico e execução direcionada de estratégias nas áreas de mercado, finanças, processos e pessoas; Vivência no desenvolvimento e liderança de equipes multidisciplinares de diversos níveis funcionais e direcionamento de projetos de redesenho de processos organizacionais; Conselheiro Certificado pela Fundação Dom Cabral; Graduação em Administração, MBAs em Gestão Empresarial e Gestão Estratégica de Energias Renováveis e Mestrado Profissional em Administração; Membro efetivo de Conselho fiscal em empresas e cooperativas; Diretor executivo na Intermetas Negócios e Energia; Consultor associado em consultorias de Gestão Estratégica, Financeira e Comercial; Coordenador/Professor de MBA e Programas Executivos nas áreas de Governança Corporativa e Estratégias de negócios.

Obs. É necessário o preenchimento do número mínimo de participantes para a realização do curso. Caso não seja preenchido, a coordenação reserva-se o direito de não abrir a turma e realizar a devolução do valor da entrada.

CLIENTES

ALTONA • ANDRITZ • BLUKIT • BN PAPÉIS • BÜHLER
CIA DA MEIA • DIMY • DÖHLER • ELG • FAKINI • FEY
HACO • INCAPE • KARSTEN • KOERICH • LINCE
LUNELLI • REDE COOPER • RUDOLPH • SCHRADER